



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

KPI для маркетинговых кампаний: 5 ключевых целей

Цель кампании	Ключевой показатель (KPI)
Расширение аудитории для прямых коммуникаций	Количество новых email-адресов, собранных за период
Создание воронки для отдела продаж	Количество квалифицированных лидов (MQL)
Продвижение нового продукта или услуги	Количество запросов на демо или активаций пробной версии
Повышение лояльности существующих клиентов	Коэффициент удержания клиентов (Retention Rate)
Усиление вовлеченности аудитории	Уровень вовлеченности (лайки, комментарии, CTR)

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу

